淮安美业新店开业拓客活动方案,纹绣比较吸引人的拓客方案,我们 应该怎么做?

产品名称	淮安美业新店开业拓客活动方案,纹绣比较吸引 人的拓客方案,我们应该怎么做?
公司名称	河南易地推市场营销策划有限公司
价格	100.00/件
规格参数	
公司地址	河南省郑州市金水区东明路187号C座6层608-B14 号
联系电话	19937869661 19937869661

产品详情

越来越多纹绣师在熟练掌握纹绣纹眉技术以后,其实*担心的就是客户资源的问题,那么纹绣比较吸引人的拓客方案,我们应该怎么做?我们都知道要想在纹绣纹眉业稳根站稳脚跟,除去持续学习新的技术以外,还需要学习营销的拓客方法。

下面小编来给大家分享如何利用仅有的资源进行拓客呢?

一、促销活动推广

一年365天,加上你生日、你结婚、各种纪念日。算起来一年有几十上百个节日。节日就价格促销、或者 3人行2人免费之类的促销政策。(这个几乎都会用、虽然老土,但有效)

二、小区拓客

小区里的客户有很多属于中高端客户,这一类客户并不会随随便便就躺在现场活动让你操作,所以,现场我们通常不去做实际操作,可以免费设计眉形,携带一些抵用券,到店里消费项目可以做资金抵扣,扫微信,送补水面膜等等。

三、市场活动

去行业市场搞促销,人气值*关键。多摆几个床,活动开始的时候可能没多少人,可以找熟人朋友帮助,营造气氛,如果有人在床上躺着在进行了,总会有人跟风,人气值就会上去了。

营销活动还有一个很重要的好处:可以练手。低价的顾客就在现场做,能谈妥高价的就拉来店里去做。

四、重视老顾客,利用客户积分管理为你带来顾客

很多纹绣师可能觉得,定妆眉、美瞳线、漂唇这些是属于一次消费的项目,所以接待好这位顾客后,后面就很少跟进联系。其实,已经跟你成交的顾客才是你更要更关心的!——你给她做了定妆眉,她就是你技术的活招牌!倘若你技术不错,她周围的亲戚朋友肯定会好奇她去哪里做的。

这种情况下,如果你能调动老顾客的积极性,让她帮你介绍客人,那你就相当于白捡了一个顾客!远远比你去自己寻找说服一个新顾客来得容易。如何调动老顾客的积极性?答案当然是对她有好处啊。

把消费客户实行会员卡积分制度,比如:消费500元,那么有5000积分,一积分抵一分钱。

凭积分会员卡到你那里消费的,还可以享受8折。

这样,你的客户就愿意主动把她的朋友介绍过来,并且积分卡给她的朋友,既让她的朋友享受到优惠又名正言顺的为她攒了积分。等她的积分卡积累到一定的金额,那么下一次来,就可以凭积分免费做美甲、美容、MTS等项目。具体由你来设置不同积分,让顾客换购不同的项目,再次来你的店光顾。

下面的这些问题,如果你也面临着:

纹绣比较吸引人的拓客方案,如何去实战

美容院怎么样自己的生意火爆起来

美容师不懂拓客 不懂销售 不会压单 没激情

拓客活动留不住客源,同行越来越多,顾客越来越刁价格一让再让

每月活动频繁,伤客严重,老客户不断流失

没有新客人进店,每月业绩不稳定,导致员工流失

缺少新员工,招的员工学会了就跑,店内缺少良性竞争

老员工非常懒散,老板被老员工绑架

店里无标准服务流程,客人满意度低